



黑奇门道赚钱术
生意场 360 计

名浩 编著
向前

山西人民出版社

95
F715
140
2

XA184/10

黑奇门道赚钱术

——生意场 360 计

君浩 向前 编著

山西人民出版社

C501345

晋新登字 6 号

黑奇门道赚钱术
——生意场 360 计

君浩 向前

*

山西人民出版社 (太原并州北路十一号)
新华书店首都发行所发行香河第三印刷厂印刷

*

开本:787×1092 1/32 印张:7.8125 字数:159 千字

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月北京第 1 次印刷

印数:1—10000 册

*

ISBN 7-203-02736-8

F. 304 定价:4.80 元

内容简要

生意场上神秘莫测、险象环生。无数涉足者，或得偿所愿，或空忙一场，或从财富的顶峰骤然跌入万劫不复的深渊……

奥妙何在？是否有一系列被人秘而不宣的甚至不屑谈及的赚钱术？答案是肯定的，有。

近年来，作者花费了大量的心血，从港、台、美、日等地有关的报刊书籍中沙里淘金，颇有所获。

在这本书里，你会从一百多个生动故事中看到 300 多条由古今中外商人熔练出的令人拍案称绝的妙术奇谋，以及手腕、伎俩、陷阱、弥障等与鲨鱼共泳而不被吞噬的全套法宝。

害人之心不可有，防人之心不可无。本书供你在致富的路途上辨别诡计，避开陷阱，冲破弥障，并助你学会全套秘不可示人的生意技巧，所向披靡，成功的赚取梦寐以求的财富。

目 录

第一章 搜集生意情报的要诀	1
一、来者不拒 不要忽略任何机会	1
1、“来者不拒”的原则能扩展出第二个或第三个情报网	
2、对方来访而本人不在时,由属下代理亦有意外的收获	
3、记住对方的姓名是建立情报网的必要条件	
4、有时只凭递名片时的一句话就可扭开对方的开关	
5、独自旅行对建立意外的情报网有帮助	
6、对方不知道时,一定要再问他“那么要请教谁呢?”	
7、对总机小姐有礼貌,我们的情报网线就不会断	
8、自动担任宴会、派对、研习会等的干部工作	
9、结婚典礼、葬礼也是建立情报网的机会	
10、欲获得地域情报,必须将职业场所中的人纳入网中	
11、向海外旅行回来的人要礼物不如向他索情报	
12、探病是建立情报网的最佳良机	
13、在电话中谈妥事情后,必须问候对方近况	
14、写问候信函时务必写出自己最近所关心的事	
二、有的放矢 抓住情报多的人	15
1、要多与报社、出版社等情报聚集的编辑部拉关系	
2、公司广告部的职员拥有各种情报来源	
3、愈是忙碌的人愈拥有广大的情报网	
4、把十本书分给十人读,可获得相当于十本的情报	

- 5、去发掘具有领导能力的人,并将他们纳入情报网
- 6、要与情报“核心”“关卡”的人亲密往来
- 7、欲将女性纳入情报网时,要以其他女性为转播站
- 8、总务、接线、打字等女职员容易纳入情报网
- 9、退休、卸任及领干薪的职员较易纳入情报网
- 10、与各种学会保持联系,可得到该领域的最新情报
- 11、寻找自己的“根”可扩大情报网
- 12、妥善处理“爱发牢骚的人”,可使他变成情报来源
- 13、以计程车司机和街道小贩为耳目
- 14、制作一本“情报电话本”
- 15、放弃失效的情报来源

三、八面出击 组织性质不同的情报来源 …… 30

- 1、欲将不同年龄层的男女情报加以组织,要先从身边的人开始
- 2、对转职而来的同事要彻底请教他其他职业的情报
- 3、对公司外的交际要特别重视
- 4、利用电话交换情报时,要将同一问题多告诉几个人
- 5、探知各行各业的人所云集的点子
- 6、有机会让我们的新知旧友见面
- 7、多去附近的图书馆,和管理员结交
- 8、熟知近邻人士的职业,在紧急情况下可获得情报
- 9、活用妻子、儿女的情报网

四、未雨绸缪 须知道对方掌握着什么? …… 38

- 1、初见面前,须获取有关其人的资料
- 2、应知道你欲争取者的经历、兴趣

- 3、遇到朋友时,须问其“最近热衷的趣事”
- 4、须问对方会面前后的去处,可测知其情报网的端倪
- 5、对于会过面者的名片,要将有关其人的资料记录于上
- 6、去拜访他人时,看看他的书架
- 7、在外会面不如在对方的住宅或工作场所
- 8、注意公司内的派系,有益于情报网的建立
- 9、参加集会前,先问清前一次集会的出席者

五、高瞻远瞩 继续保持人际关系 45

- 1、建立情报网,勿注重短期性的利害关系
- 2、贺年卡或问安信,是使情报网活动的润滑油
- 3、对重要的人,见面第二天定要电话联络
- 4、收到情报后,经常予以评价、批判
- 5、接洽生意数次后,一定要为上次的事道谢
- 6、再次见面时,要带着首次见面所收的名片
- 7、在出差的日程表上,应安排和地方情报网接触的时间
- 8、固定的投宿旅馆

六、滴水石穿 芝麻开门的秘诀 53

- 1、以先去访问为先决条件
- 2、对于“改天”的约定要真正去实现
- 3、尽量制造共同进餐的机会
- 4、对方的表情,也是重要的情报之一
- 5、向情报提供者保证情报来源绝对保密
- 6、与人约会时,要考虑能聊天的时间和场所
- 7、除直接目的外,要准备另一种向对方讨教的题材

七、礼尚往来 你能给对方什么好处 59

- 1、建立情报网要有所投资
- 2、要制造“这是机密情报”的气氛
- 3、得到必要的情报时应该道谢
- 4、抓住东方人的注重义理、人情的心理
- 5、引诱对方的情报，勿灌注过多的诱因
- 6、考虑对对方是否有所帮助，可促使情报网产生

第二章 交易谈判绝顶高招 64

- 1、喊价要狠，出价要辣
- 2、从容不迫，东方人的策略
- 3、吹毛求疵，削弱对方的自信心
- 4、略施小惠 无伤大雅
- 5、谨防当代鸿门宴
- 6、嘻笑怒骂，皆成生意
- 7、惊奇，使对方目瞪口呆的策略
- 8、人身攻击的战术
- 9、趁热打铁 达成交易 11 招
- 10、黑脸白脸，软硬兼施
- 11、火山爆发术
- 12、电话商谈的技巧
- 13、突破僵局法
- 14、对付人质勒索者的诀窍
- 15、炒蛋战术
- 16、提价有意出错
- 17、假出价的诱惑
- 18、怎样破解抬价策略

- 19、车轮战术
- 20、击中要害 19 法
- 21、暗盘交易及其反应用
- 22、期限运用法
- 23、对付最后通牒的招数
- 24、007 手提箱的迷魂阵
- 25、双管齐下
- 26、残酷的投石问路法
- 27、愚笨的无理术
- 28、虚虚实实的烟幕战
- 29、火上加油 看透煽动者
- 30、失踪人员的战略
- 31、寻找分水岭的 19 种策略
- 32、愚蠢的错误档案 你也会犯的

第三章 股民避险术..... 109

一、发财与风险 109

- 1、两种命运“黑色星期一”的启示
- 2、“选美”投票
- 3、狡兔三窟
- 4、“鹬蚌相争，渔翁得利”
- 5、投机与取巧
- 6、股市警句

二、扑朔迷离的股市行情 128

- 1、生死攸关的股价
- 2、股市晴雨表

3、在股市行情的背后	
4、股价远高于面值正常吗	
三、如何识别和避开股市陷阱	140
1、小心价格陷阱	
2、一文不值的假股票	
3、广告与谣言	
第四章 商人的心机	145
一、挣钱八大心术	145
1、谋略术	
2、隐密术	
3、心理让利术	
4、数控术	
5、加压术	
6、定势术	
7、诱使术	
8、攻心术	
二、窥破竞争对手的秘诀	166
1、对手有多大能耐	
2、对手的心计	
3、对手的兴趣	
4、对手的需要	
第五章 生意场二十一计	173
1、声东击西 金融业的推广技巧	
2、暗渡陈仓 营销的财务观念	
3、借刀杀人 洗宝的尚方宝剑	

- 4、瞒天过海 假牧场事件
- 5、釜底抽薪 新闻报道双包案
- 6、杀鸡敬猴 武田抓伪药大法
- 7、美人计 黛安芬的空降部队
- 8、反间计 毕加索的自我推销术
- 9、苦肉计 吃光餐厅的欢迎罢工
- 10、指桑骂槐 收乳充足的味全
- 11、借尸借魂 产品生命周期的长寿
- 12、顺手牵羊 好意思的茂庆公司
- 13、明知故昧 冒用商标的内幕
- 14、趁火打劫 "蛇目"缝纫因水得福
- 15、无中生有 "保力达 B"的凉补
- 16、打草惊蛇 久保先生的鬼屋
- 17、落井下石 立普顿大进击
- 18、欲擒故纵 不要抽烟的香烟广告
- 19、以逸待劳 五度五关奖五万
- 20、偷龙转凤 打折策略的货币错觉
- 21、东南亚的壮士断腕

第六章 商界骗局 57 种..... 204

- 1、编成一套"诚恳坦率"的说辞
- 2、以真掩九假
- 3、无凭无据的话使人听起来有凭有据
- 4、以第三者的姿态说出毫无根据的话
- 5、拒绝对方要求的最好办法是使其自动放弃
- 6、先给对方一个"安全感",然后让他吐真情

- 7、让人吐露隐私的技巧
- 8、让对方只能作出有利于我方的回答
- 9、让职员满足于低薪
- 10、让对方误认恶人为善人
- 11、适当加进一些数字便会使谎言显得真实可信
- 12、让对方背负重担反觉得轻松愉快
- 13、设法让对方产生优越感
- 14、用间歇性的报酬强化对方的“期待心理”
- 15、让对方自愿服从他并不赞同的决定
- 16、让对方感到双方利益一致的骗术
- 17、让对方自动消除不满
- 18、让对方自暴自弃的技巧
- 19、将留给对方的坏印象变成好印象的技巧
- 20、伪装尊重对方是使对方服从的高招
- 21、用激将法使对方服从
- 22、满足对方微不足道的要求会使其忘记原来的要求
- 23、学会用眼泪和哀怨去煽起对方的同情
- 24、让对方心甘情愿接受不利条件的技巧
- 25、让竞争对手视自己为朋友的技巧
- 26、学会“换个话题”的技巧就可妙渡难关
- 27、使满怀敌意者对你产生亲密感的绝招
- 28、“贼喊捉贼”的骗人技巧
- 29、用小过失掩盖大骗局
- 30、“欲射其将，先射其马”
- 31、信守小的承诺是一种高明的欺诈术
- 32、并未努力却能使对方感到你尽了最大的努力的技巧

- 33、故意显露自己的弱点
- 34、使其不得不满足我方需要的技巧
- 35、一份恩惠讨还十倍报酬的技巧
- 36、沉默也是诱使对方上当的高招
- 37、不让对方怀疑自己有欺骗行为的技巧
- 38、假公济私，瞒天过海
- 39、剽窃他人思想的技巧
- 40、故意公开对自己本身不利的事
- 41、在一流场所冒充上流人物的技巧
- 42、假装忙忙碌碌，会给人以一种精明强干的印象
- 43、打电话也是美化形象的手段
- 44、拒绝对方也是诱使对方上当的高招
- 45、并不多给钱，却能使对方获得满足的技巧
- 46、让对方出高价钱还自鸣得意的技巧
- 47、煽动顾客抢购的骗术
- 48、让顾客抢购粗劣商品的技巧
- 49、很普通的货色却让人以为是上等佳品
- 50、让顾客产生特殊优待感是消除其戒备心的有效手段
- 51、虽是强卖，却能让买主乐意接受
- 52、借助他人的名望将自己塑成一流形象
- 53、让人接受广告宣传的技巧
- 54、巧用名称使人产生错觉而上当
- 55、故意制造流行风潮
- 56、表面接受，实则拒绝的欺骗心理战
- 57、从标高价的方法，招高商品的身份

第一章 搜集生意情报的要诀

一、来者不拒 不要忽略任何机会

1、“来者不拒”的原则能扩展出

第二个或第三个情报网

“情报网”这个字眼看起来似乎需要采取大规模的方式才能建立起来；但我认为这要看建立者本人能和多少人取得联系，也就是其人际关系如何而定。换言之，凡是在各主面都吃得开而交友较广的人，其情报网也较为广阔。

例如：有一位杰出的经济评论家他虽身为信托公司的调查部长，但对于记者来访以及一切的座谈会，若没有特别的事务缠身，都会尽量去参加；他的这种做法我完全赞同。建立人际关系是建立情报网最重要的一环，当然必须由自己积极寻求对象，设法与之接近；对于那些对自己怀抱着某种期待而要求面谈的人，更不应该随便拒绝；即使是短暂的二、三分钟面谈，也要欣然赴约。

要向对自己无所需求的对方提出自己的要求，而使它实现，确实是一件不容易的事；但对方来访时，至少他对我们

已有某些要求；对于他所提出的要求，我们能满足他多少？在此暂且不谈。如果我们愿意，就很有希望使他成为我们情报网的一份子，因为如果我们答应他的要求，就会使他感到负上了一笔必须偿还的人情债。即使这次面谈无法满足对方，至少我们也诚恳地拨出一定的时间，和对方见面商谈过，这就是一种意外的收获。

遇到这种面谈时，被访者除了回答对方的质问之外，同时也可积极地向对方提出问题；如此不仅能推知可以向对方问出何种有价值的情报，同时也能产生心理上的效果；换言之，对方对你答应拨冗面谈所形成的心理负担，也会因你向他提出询问，让他回答而减轻若干，这样对往后你们之间的人际关系将有极大的助益。无论如何，建立情报网的第一步，就是要促使对方产生一有机会就把情报提供给你的动机。

站在此种立场，我们应该遵守“来者不拒”的原则，尽量答应直接和访客面谈，而把他们视为情报网的基本细胞或子细胞。籍及逐步扩展情报网。

2、对方来访而本人不在时，由属下

代理亦有意外的收获

上司不在时，突然有客人来访而其属下因没有受到特别的指示，所以就以一两句话草草将客人打发走，事后这位属下便遭到上司的责骂；像这种事情时有所闻。站在公司的立场，该上司人做法是一种必要的在职教育，而站在另一个立场，我也很支持其作风。

因为一般人在观念上总以为属下不必代接主管的访客，

其实，这对公司的人际关系和情报方面会造成莫大的损失。关于这一点，我们可以从两方面来检讨，第一、公司的负责人或主管不在时，若把专程来访的客人拒于门外，则无异于断绝了珍贵的情报来源；即使不至于如此严重，至少也会拖延数日才重新获得该情报。第二、由没有机会与客人面谈的人来会客，等于是为访客增开了一个“窗口”，甚而有时会因此发展成过去所没有的新情报来源；所以属下代为会客，并非仅代替上司应付一下客人，有时还会带来莫大的利益。

3、记住对方的姓名是建立 情报网的必要条件

每逢拥有广大情报网的名人时，最令我们感到惊奇的是，他们虽然不夸口交友广阔，但在谈话中往往会提及许多各界人士的姓。换言之，在这些人的脑海里，经常拥有一份能够提供情报的各界人士名单，以应需要。

我们当然不能和这种顶尖人物相比；不过当我们想在各方面建立情报网时，可以参考他们的做法，亦即牢记对方的姓名并时时加以使用；这不仅是将人名当作记号来使用，同时还兼具建立人际关系的功效。例如：初次见面时，有人向你介绍对方的姓名；但在以后的面谈中，你用“您”、“先生”、“总经理”、“科长”等代名词来称呼他，和你称他为“陈先生”、“林科长”等，这两种不同的方法所带给对方心理上的影响力，却有很大的差别。关于这一点，已经有人从心理学上作过彻底的研究。如果把称呼对方的名称当作分母来衡量，此分母所代表的范围愈大，那么被称呼的人就会感到

自己的存在愈渺小。此种效果系指直接与对方面谈的情形；而对在座的第三者称呼对方的效果亦然，被称呼姓氏的对方，会在无形中渐次加强认识称呼他姓氏的人，同时对称呼者本人来说，也因经常使用对方的固有名称，而在不知不觉中把它铭记于心；往后遇有需要对方的帮忙的事情时，便比较容易想起他来。

如此看来，若能当场牢记对方的姓氏并经常加以使用，除了不失礼貌之外，在情报技术上还具有极大的功用。

4、有时只凭递名片时的一句话就可

扭开对方的情报开关

商业界已研究过各种名片的使用法，我们也经常看到富有创意的名片。在竞争激烈的推销员之间，不但出现了印有相片的名片，甚至也有人在名片上印刷文章；如此考究的名片，其使用范围很广。但是，为了使自己让对方牢记在心，也为了使自己成为情报网的一分子，而让对方在意识中留下自己的印象，在递名片给对方时，要顺便说一句贴切的话；如此不但不会使对方感到为难，而且还可收到效果。

有关公司的名称、所属单位、公司地址以及自己的姓名等情报，没有印刷在名片上而特别提出来，加以补充时，往往可以使对方主动扭开情报开关而发生作用。

例如：有一个公司设有营业部第三课，其课员在递名片给别人时，总是会顺便向对方说：“凡是不属于任何人的工作都由我们第三课负责。”倘若你也能作类似的说明，一定会给对方留下深刻的印象。